



Fonction

JURISTE IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [JURISTE IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE CONFORMITE IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le juriste de La Poste Solutions Juridiques garantit la sécurité juridique de la vie des affaires et de la gestion des ressources humaines au sein du Groupe, en vue de permettre son développement pérenne. Il apporte des solutions fiables, créatives et réactives aux clients internes qui sollicitent son expertise. Sans préjudice de son affectation et de ses domaines de spécialité, il peut piloter tout dossier relevant de ses compétences. Le juriste exerce des fonctions « contact » et/ou des fonctions « expert ».

Missions

Conseil juridique

- Assure un conseil de proximité auprès des clients internes sur toute question d'ordre juridique et accompagne ses clients dans la conduite de projets comportant une dimension juridique (fonction de « juriste-contact »)
- Apporte à ses collègues une expertise juridique de pointe (fonction de « juriste-expert »)
- Veille au respect des règles légales et des valeurs du Groupe
- Sécurise les actes juridiques complexes et autres documents afférents à son activité

Gestion des contentieux

- Evaluate la nature et la gravité des conséquences encourues et en conséquence l'opportunité d'un règlement transactionnel des litiges
- Evaluate l'opportunité d'une action contentieuse à l'encontre d'un tiers
- Représente La Poste dans l'ensemble des procédures contentieuses et précontentieuses, ou mandate un avocat
- Etablit l'argumentation juridique en lien avec le client interne
- Assure le suivi budgétaire des contentieux
- Analyse des décisions de justice et conseille la filière communication dans la posture médiatique à tenir
- Assure l'analyse et l'exécution des décisions de justice

Conformité juridique

- Organise une veille permanente des évolutions juridiques impactant le Groupe
- Participe à la construction et l'actualisation de la cartographie des risques juridiques
- Co-conçoit et déploie les programmes de conformité au sein du Groupe, notamment par des actions de sensibilisation et de formation
- Diffuse la culture juridique au sein des opérationnels

Compétences

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Digital et Data

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maitriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

Efficacité professionnelle

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des processus inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

Veille / innovation / tendances

Se tenir informé(e) des tendances, des évolutions technologiques et des innovations en vigueur dans son domaine d'intervention en lien avec les enjeux de l'entreprise et attentes des clients / partenaires et à les intégrer dans son activité.

Pilotage et gestion de l'activité

Analyse de la performance et rentabilité

Analyser la performance d'un projet à un instant t (analyse et contrôle des coûts, des données budgétaires réalisées vs prévisionnelles, du Cash Flow, analyse d'un compte de résultats, calcul de coûts unitaires, calcul de prix de revient...) et optimiser sa rentabilité à moyen et long terme (gestion prévisionnelle et estimation des coûts, scénarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

Relation Client

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

Risques et réglementation

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Prérequis

Diplôme de Master II en droit et/ ou Maîtrise de son domaine d'expertise
Capacité d'analyse, de synthèse et de rédaction

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □
Bgpn reseau
- □
Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 100 à 249